

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ



FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

TRABAJO DE INVESTIGACION

TEMA:

**ESTRATEGIA FINANCIERA PARA CONTROLAR LOS
NIVELES DE EFECTIVO DENTRO DEL CAPITAL DE
TRABAJO PARA PEQUEÑOS EXPORTADORES DE
ARTICULOS DE CERAMICA DEL PERIODO 2017**

INTEGRANTES:

1628477 MANCHAY MONJE, Lina

1420681 VEGA ESCUDERO, Laidi Sofía

**Para obtener el grado académico de bachiller en
Contabilidad**

PROFESOR:

HENNINGS OTOYA, Julio Alberto

2018

CONTENIDO

PRESENTACIÓN	
I. RESUMEN EJECUTIVO	
– Objetivo y Finalidad del Informe	
• Objetivo	
• Finalidad	
– Metodología de la Revisión de la información Financiera.....	
– Alcance de la Revisión Períodos de Información Financiera Revisada.....	
– Principales Indicadores: ratios, punto de equilibrio, nivel de apalancamiento, etc.....	
– Fortalezas y debilidades Financiera de la Empresa: márgenes, rentabilidad, crecimiento y valor económico agregado.....	
– Conclusiones	
– Recomendaciones	
SOPORTE DEL INFORME FINANCIERO.....	
II. PLAN FINANCIERO.....	
– Estimación de ingresos y gastos del año 20xx llamado presupuesto anual basado en los supuestos del año y la performance de 5 años anteriores.....	
– Estimaciones de las inversiones de capital	
– Cash Flow de año futuro.....	
– Necesidades de endeudamiento o financiamiento con terceros.....	
– Proyección de Estados Financieros.....	
– Determinación del EBITDA estimado	
– Calculo del EVA.....	
– Endeudamiento y estructura financiera.....	
– Valor futuro de la empresa estimar perpetuidad	
– Conclusiones sobre la performance financiera proyectada	
– Resumen ejecutivo	

PERFORMANCE FINANCIERA HISTÓRICA, REVISIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA.....

- **Crecimiento en los últimos 5 años**, variaciones horizontal, vertical y horizontal del estado de situación financiera y del estado de resultados, conclusiones.....
- **Estimación del punto de equilibrio**
- **Medición de la performance histórica a través de ratios financieros:** liquidez, solvencia, rentabilidad y gestión; últimos 5 años, conclusiones.....
- **Calculo del WACC y CAPM para medir el costo de capital y el costo del inversionista**, conclusiones
- **Calculo del EVA y el valor de la empresa**
- **Conclusiones sobre la performance financiera histórica de la empresa relacionada con la:** inversión y su crecimiento, estructura financiera, rentabilidad, solvencia, rentabilidad y gestión. Identificar los drivers de crecimiento de la empresa
- **Conclusiones de la revisión de la información financiera histórica**
- **Bibliografía**
- **Artículo:** constancia de envió

PRESENTACIÓN

Hoy en día es de principal importancia que las pequeñas empresas exportadoras de cerámica cuenten con estrategia financiera ya que ayudará lograr sus objetivos proyectados y por consiguiente el desarrollo, crecimiento y ser competitiva ante las demás empresas, ofreciendo sus productos al mercado exterior y en el mercado local. Por otro lado, en la organización, llevar una adecuada administración de los recursos y manejo de las finanzas, economía y contabilidad para la toma de decisiones. Hoy en día las PYMES no toman adecuadas decisiones por desconocimiento, por falta de información, porque no es suficiente con ofrecer un buen producto, si no existe una adecuada administración de los recursos en la entidad y que la persona responsable de las decisiones financieras en la PYME, este capacitada y cuenta con la experiencia para poder tomar adecuadas estrategias financieras y un correcto manejo de los recursos, fundamentadas a los objetivos de la entidad. Es por ello, que es de suma importancia que el administrador financiero realice estrategias financieras que ayuden al desarrollo de la PYME.

I RESUMEN EJECUTIVO

Este trabajo de investigación incentivará a los pequeños artesanos exportadores de artículos del sector cerámico , a seguir exportando sus productos, por lo que información y conocimientos sobre estrategia financiera para controlar los niveles de efectivo ,en sus empresas será una herramienta importante que servirá de lineamiento empresarial Asimismo este documento tiene el propósito de servir como fuente de información referente a al correcto uso de las partidas del capital de trabajo , cuadros estadísticos , estados financieros con sus análisis durante 5 años de la ratios financieros donde nos indican el crecimiento de la empresa proyecciones para el año futuro . Este estudio fomentará el desarrollo financiero de las empresas exportadoras del país, incentivando a la generación de competencia y posicionamiento en mercados internacionales; así mismo impulsa la capacidad productiva del empresario artesano , Esta investigación es importante porque fomentará la aplicación de mecanismos que permitan generar y/o incrementar las exportaciones de las artesanías de cerámicas, mejorar en la rentabilidad, también implicará mejorar los procesos del tratamiento del efectivo y equivalente de efectivo , cuentas por cobrar y el proceso de manejo del inventario como capital de trabajo que ayudara controlar los niveles de .

OBJETIVO Y FINALIDAD DEL INFORME

Objetivo

Objetivo Principal.

Determinar la estrategia financiera óptima para controlar los niveles de efectivo dentro del capital de trabajo para pequeñas empresas exportadoras de cerámica en el Perú del periodo 2017.

Objetivo Secundarios.

- Describir las principales estrategias financieras para la sostenibilidad y crecimiento de los pequeños exportadores en el sector cerámico en el Perú.
- Evaluar la estrategia financiera para controlar los niveles de efectivo para la competitividad en el mercado de los pequeños exportadores de cerámica.

Pregunta de Investigación

Principal

¿Qué estrategia financiera nos permite controlar mejor los niveles de efectivo, dentro del capital de trabajo para pequeños exportadores de artículos cerámicos del periodo 2017?

Finalidad:

La finalidad de este trabajo de investigación es determinar la estrategia financiera para controlar los niveles de efectivo dentro del capital de trabajo óptimo y esta sirva como fuente de información para las pequeñas empresas exportadoras de cerámica.

Metodología de la Revisión Financiera:

Diseño de investigación.

Investigación descriptiva ya que el objetivo del trabajo de investigación es:

- Determinar la estrategia financiera óptima para controlar los niveles de efectivo dentro del capital de trabajo para pequeñas empresas exportadoras de cerámica en el Perú del periodo 2017.
- Describir las principales estrategias financieras para la sostenibilidad y crecimiento de los pequeños exportadores en el sector cerámico en el Perú.
- Evaluar la estrategia financiera para controlar los niveles de efectivo para la competitividad en el mercado de los pequeños exportadores de cerámica en el periodo 2017.

Población.

Las pequeñas empresas exportadoras del artículo de cerámica del Perú.

Muestra.

Información financiera de las pequeñas empresas exportadoras del artículo de cerámica del Perú, periodos 2013-2017.

Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos

Entrevista al contador general de la empresa de Artesanía de cerámica

- Técnica: Entrevista
- Herramienta: Entrevista estructurada
- Empresa: **NEGOCIACIONES RAQUI SAC**
- Cargo: Contador

El cuestionario de las entrevistas consta de 10 preguntas para ser contestadas por el personal del área.

1. ¿De qué manera las estrategias financieras ejecutadas han contribuido con la situación actual de la empresa?
2. ¿De qué manera se ha visto organizado el área de finanzas en relación con sus objetivos vinculados con las actividades de financiamiento e inversión y operación?
3. ¿Cuáles son las políticas definidas que maneja la empresa para el otorgamiento de créditos?
4. ¿De qué manera las políticas de otorgamientos de crédito han contribuido con un eficiente capital de trabajo para la empresa?
5. ¿De qué manera se ve reflejada la importancia del efectivo respecto a las cuentas por cobrar y a los inventarios para la eficiente operación de la empresa por parte de la gestión de esta?
6. ¿Qué tan preocupante es el nivel óptimo del capital de trabajo por el área de finanzas?
7. ¿Las estrategias financieras ejecutadas de qué manera han permitido controlar los niveles de efectivo dentro del capital de trabajo?
8. ¿De qué manera el área de finanzas ve la importancia de la liquidez de la empresa?
9. ¿De qué manera ha contribuido el control del efectivo para el desarrollo de las operaciones de la empresa?
10. ¿De qué manera el control y la administración del capital de trabajo por parte de la gestión de la empresa ha contribuido con el crecimiento de la empresa?

Alcance de la Revisión Períodos de Información Financiera Revisada:

Estados financieros de la empresa Negociaciones Raqui SAC periodos: 2013, 2014, 2015, 2016 y 2017.

NEGOCIACIONES RAQUI SAC ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013 AL 2017					
	2013	2014	2015	2016	2017
Activos					
Activos Corrientes					
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	3,253	5,643	2,341	1,347	3,142
Cuentas por Cobrar Comerciales	3,740	8,536	5,452	5,365	2,259
OTRAS Cuentas por Cobrar DIVERSAS	638	1,138	1,138	123	2,345
Inventarios	3,456	12,869	18,967	35,432	39,865
Activos por Impuestos a las Ganancias		-	0	6,547	7,608
Total Activos Corrientes	11,087	28,187	27,898	48,814	55,219
Activos No Corrientes					
Propiedades, Planta y Equipo	11,756	15,675	12,832	16,547	18,757
Total Activos No Corrientes	11,756	16,752	18,429	16,547	18,757
TOTAL DE ACTIVOS	22,843	44,939	46,327	65,361	73,976
Pasivos y Patrimonio					
Pasivos Corrientes					
Otros Pasivos Financieros					
Cuentas por Pagar Comerciales	4,062	5,643	243	6,886	
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas					
Otras Cuentas por Pagar		1,077	678	3,960	1,432
Total Pasivos Corrientes	4,062	6,720	921	10,846	1,432
Pasivos No Corrientes					
Total Pasivos	4,062	6,720	921	10,846	1,432
Patrimonio					
Capital Emitido	1,000	10,000	10,000	10,000	10,000
Resultados Acumulados	5,764	17,781	28,219	35,406	44,515
resultados del Ejercicio	12,017	10,438	7,187	9,109	18,028
Total Patrimonio	18,781	38,219	45,406	54,515	72,544
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	22,843	44,939	46,327	65,361	73,976

Análisis:

- Las cobranzas se realizan o se depositan en la cuenta de ahorros del propietario de la empresa el cual puede disponer del mismo para cumplir con sus obligaciones tanto de

proveedores como del personal que labora en la empresa , asimismo dispone de dicho dinero para poder cumplir con sus obligaciones tributarias.

- La empresa evidencia alto nivel de stock lo que podría cubrir las ventas del periodo del 2018 si se mantienen al mismo periodo del 2017. Política de stock de protección que para el sector normalmente se recomienda entre 3 y 4 meses y generar mayor liquidez ya que reduciría costos porque la producción ya está realizada.
- La empresa cuenta con resultados acumulados que no han sido distribuidos. La empresa cuenta con tres accionistas.

NEGOCIACIONES RAQUI SAC ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Estado de Resultados Periodos 2013 al 2017					
PERIODOS	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas Netas	45,611	32,079	30,377	36,310	33,505
Costo de Ventas	(7,657)	(8,882)	(10,303)	(11,952)	(13,864)
Utilidad Bruta	37,954	23,197	20,074	24,358	19,641
Gastos de Ventas	(1,567)	(1,818)	(2,109)	(2,446)	(2,837)
Gastos de Admin.	(4,355)	(2,345)	(2,720)	(3,155)	(2,561)
Utilidad Operativa	32,032.00	19,034.16	15,244.99	18,756.86	25,039.21
Ingresos Financieros	0	0	0	0	0
Gastos Financieros	0	0	0	0	0
Otros Ingresos	0	0	0	0	0
Otros Gastos	(15,342)	(4,537)	(5,263)	(6,105)	(0)
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias	16,690	14,497	9,982	12,652	25,039
Impuesto a las ganancias	(4,673)	(4,059)	(2,795)	(3,543)	(7,011)
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	12,017	10,438	7,187	9,109	18,028

Análisis:

Las ventas de Negociaciones Raqui SAC están compuestas por; las ventas internas las cuales se llevan a cabo en las ferias a los turistas, y por las exportaciones que se hacen a EE UU. Las exportaciones a partir del año 2013 han tenido una disminución continua hasta el año 2017.

Las ventas de la empresa disminuyeron debido a los requerimientos de alta calidad de los artículos por parte del mercado exterior, la cual la empresa no ha podido solucionar.

Principales Indicadores: ratios, punto de equilibrio, nivel de apalancamiento, etc.:

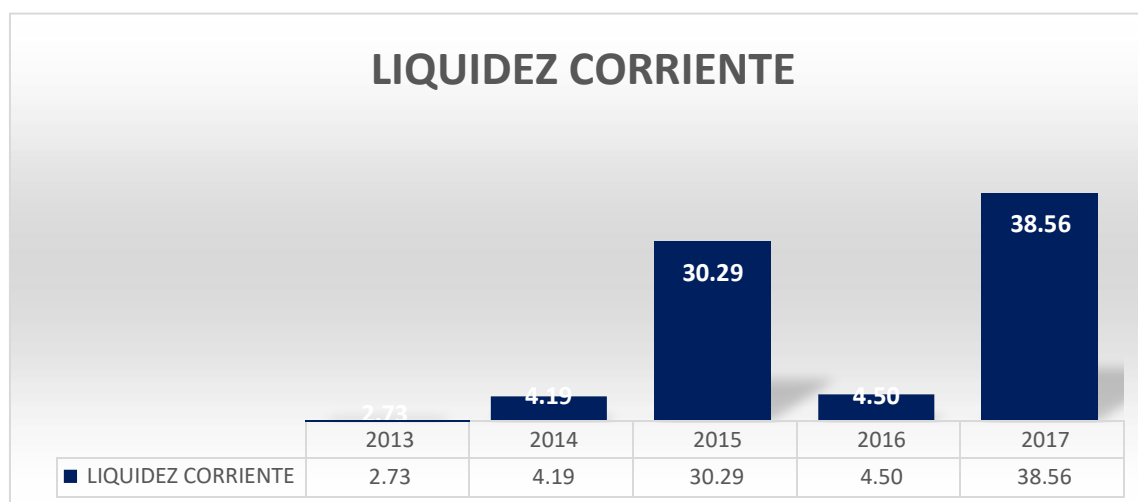
Según Gitman, (2013): “La liquidez de una empresa es medida por la capacidad que tiene cumplir con sus obligaciones de corto plazo. La liquidez mide la solvencia de la empresa con qué facilidad puede pagar sus cuentas. También permiten identificar a temprano los problemas de flujo de efectivo, la liquidez corriente y la razón rápida (prueba ácida)” (p.52)

Liquidez Corriente:

Cuanto más elevado sea el valor de este índice, mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus deudas corrientes.

Liquidez corriente = (Activo corriente)

(Pasivo corriente)



Comentario:

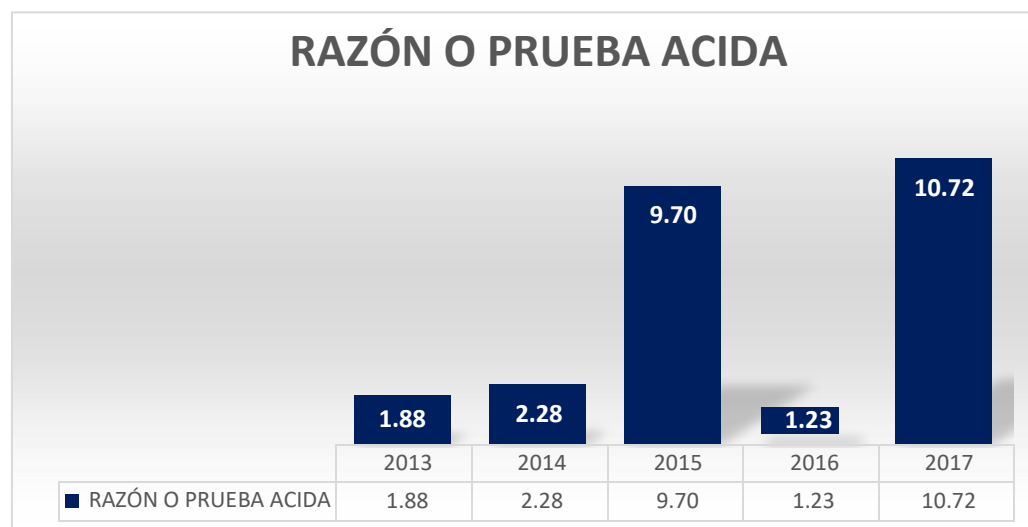
Durante los años 2013, 2014, la empresa evidencia tener solvencia económica para cubrir sus obligaciones a corto plazo, a diferencia del 2015 nos indica que hay recursos ociosos debido a que las obligaciones de la empresa se efectuaron al contado.

Prueba Ácida:

Cuanto más elevado sea el valor de este índice, mayor será la capacidad de la empresa para atender sus obligaciones corrientes.

PA = Activo corriente – Inventario - gastos pagados por anticipados

Pasivo corriente

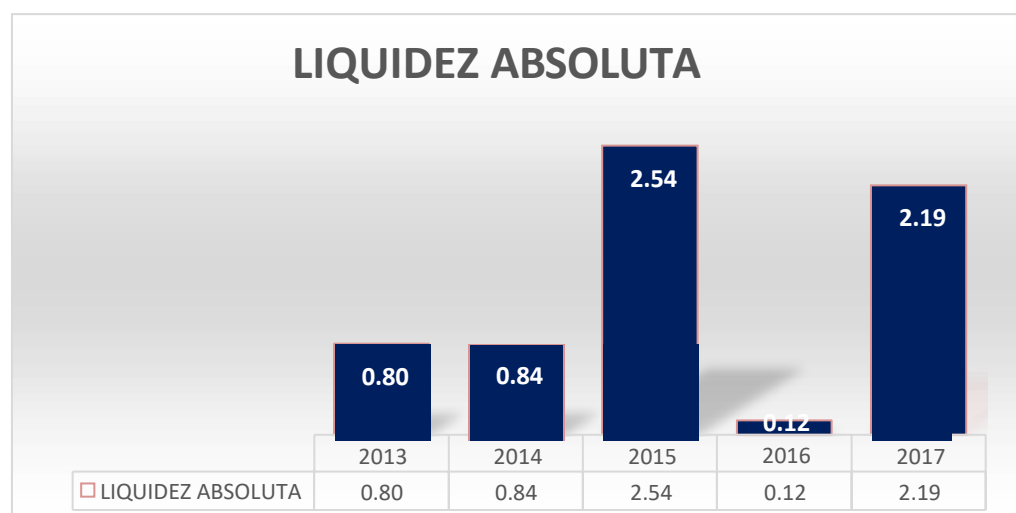


Comentario:

La empresa con su capital más líquido tiene la capacidad de cumplir con todas sus obligaciones a corto plazo.

Liquidez

absoluta:



Análisis:

Al no contar con la política de stock de protección, la empresa no mide su nivel de compras, esto se refleja en el incremento del año 2016.

Punto de Equilibrio.

Es el punto de la actividad donde el total de los ingresos son exactamente equivalentes al total de los costos relacionados para la venta o creación del producto

Apalancamiento Financiero.- Macas, Y, & Luna, G. (2010) “análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos “coexbis.a” del cantonhuaquillas en los periodos contables 2008 - 2009” (tesis pre grado.) Universidad Nacional de Loja, Ecuador. Se denomina apalancamiento a la posibilidad de financiar determinadas compras de activos sin la necesidad de contar con el dinero de la operación en el momento presente. Consiste en utilización de la deuda para aumentar la rentabilidad esperada del capital propio. Se mide como la relación entre deuda a largo plazo más capital propio. Es decir: los intereses por préstamos actúan como una Palanca, contra la cual las utilidades de operación trabajan para generar cambios significativos en las utilidades netas de una empresa.

Fortalezas y debilidades Financiera de la Empresa: márgenes, rentabilidad, crecimiento y valor económico agregado:

Fortalezas:

- Holgura que tiene la empresa para poder cumplir con sus obligaciones corrientes más cercanas, haciendo que el riesgo de liquidez se disminuya, sin embargo, tiene exceso de liquidez que podría invertirlo en otros productos de su portafolio para generar mayor rentabilidad del negocio, es decir el de diversificar su portafolio de productos y generar rentabilidad para la empresa.
- Negociaciones Raqui sac, cuenta con disponibilidad de liquidez para afrontar sus deudas a corto plazo y tiene un saldo para poder invertir en la compra de activos.

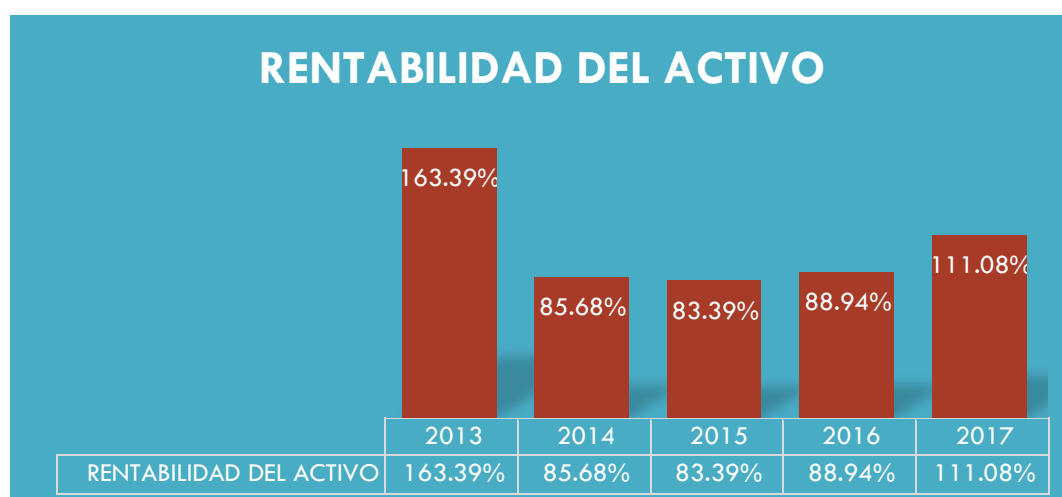
- La empresa tiene una buena capacidad para generar utilidades y beneficiar a los accionistas ya que por su inversión tienen una ganancia alta.
- Tienen clientes ganados en el mercado que le garantiza el flujo de dinero y no tenga riesgo de pago.

Debilidades:

- Problemas de acceso al financiamiento con terceros.
- La empresa no cuenta con un stock de producción con lo cual no mide el nivel de sus compras asiendo que estas sean innecesarias y menos cabe el nivel de efectivo que tiene la empresa.
- La empresa al manejar el capital de trabajo utilizando las cuentas personales del dueño hacen que esta no produzca historial crediticio en los bancos lo cual hace que tenga menos posibilidades de crédito.
- Al confiarse de tener clientes fijos no tienen mayor control sobre sus cuentas por cobrar, y así mismo los pagos a sus proveedores los hace al contado.
- Ausencia de políticas de distribución de utilidades, esto evidencia que la empresa no tiene launa política de capitalización.

Rentabilidad Económica:

Según la Revista Empresarial, este ratio nos permite medir el rendimiento de los activos, o de la inversión, es una medida del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de su financiación, Así, esta se constituye como un indicador básico para juzgar la eficiencia empresarial, pues al no considerar las implicancias de financiamiento permite ver qué tan eficiente o viable ha resultado en el ámbito del desarrollo de su actividad económica o gestión productiva.

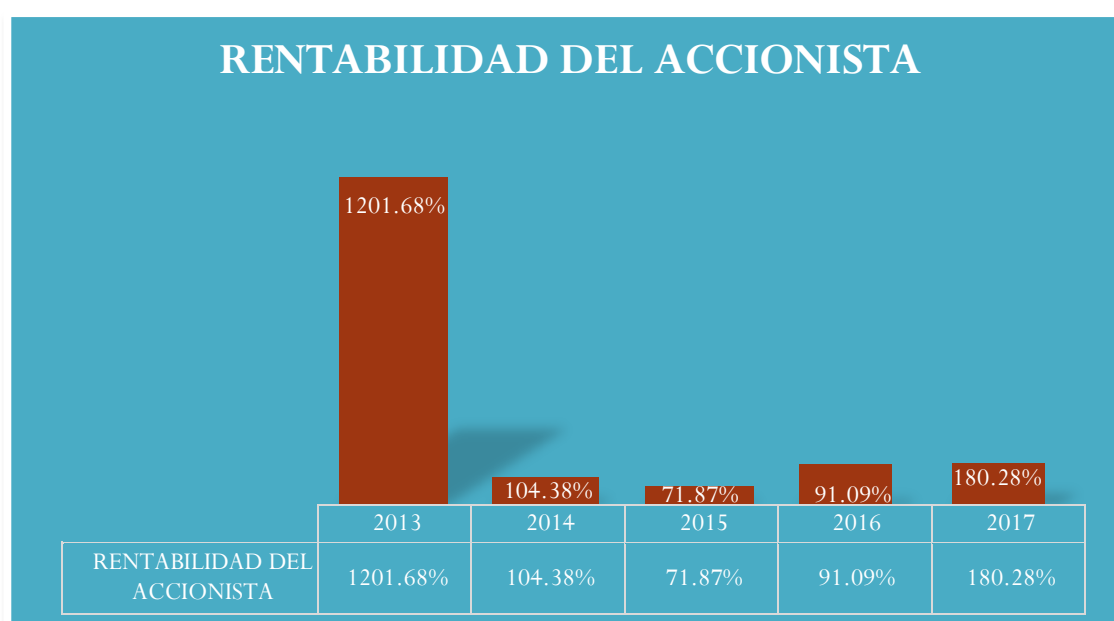


Comentario:

Haciendo uso de los recursos propios de la empresa se registra un porcentaje de utilidad óptimo.

Rentabilidad Financiera:

Según la Revista Empresarial: mide del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica.



Análisis:

La rentabilidad del periodo del 2013 ha sido mayor debido a que la empresa contaba con un capital de mil soles, pero para los próximos años la rentabilidad del accionista fluctúa entre 70 y 170 %

Conclusiones:

De acuerdo al análisis de líneas arriba podemos observar:

- Las cobranzas se realizan y se depositan en la cuenta de ahorros del propietario de la empresa del cual realiza pagos impuestos, proveedores y al personal
- La empresa mantiene alto nivel de stock lo que podría cubrir las ventas para el periodo del 2018.
- La empresa cuenta con resultados acumulados que no han sido distribuidos

Liquidez

- La empresa Negociaciones Raqui SAC cuenta con liquidez para cumplir con sus obligaciones, incluso pagando sus deudas a corto plazo la empresa tiene disponibilidad para que pueda invertir, y normalmente seguir operando.

Rentabilidad.

- La utilización de los activos es eficiente ya que la rentabilidad que se obtiene por ellos es óptimo.

Recomendaciones:

- Las cobranzas y los pagos se deben efectuar desde la cuenta corriente de la empresa para cumplir con los requerimientos de la bancarización.
- La empresa implemente una política de compras de materia prima y la producción lo cual se recomienda que sea con 3 meses de stock y así no tengamos exceso de inventario y demora de liquidez.

- Establecer un porcentaje meta para todos los años lo cual obliga a la empresa a cumplir con una política adecuada de capitalización de dividendos lo cual sería importante para fortalecer el patrimonio de la empresa ,con lo que se ganaría en solvencia .

Liquidez

- Pagar sus deudas a corto plazo e invertir en activos fijos equipados de tecnología para incremento de capacidad de producción y evitar la acumulación de recursos ociosos.
- Adquirir financiamiento de terceros para implementar una estrategia de ventas en el exterior.

Rentabilidad

- La empresa debería de adquirir maquinaria con tecnología actualizada para ofrecer mayor calidad y reducir costos de mano de obra.

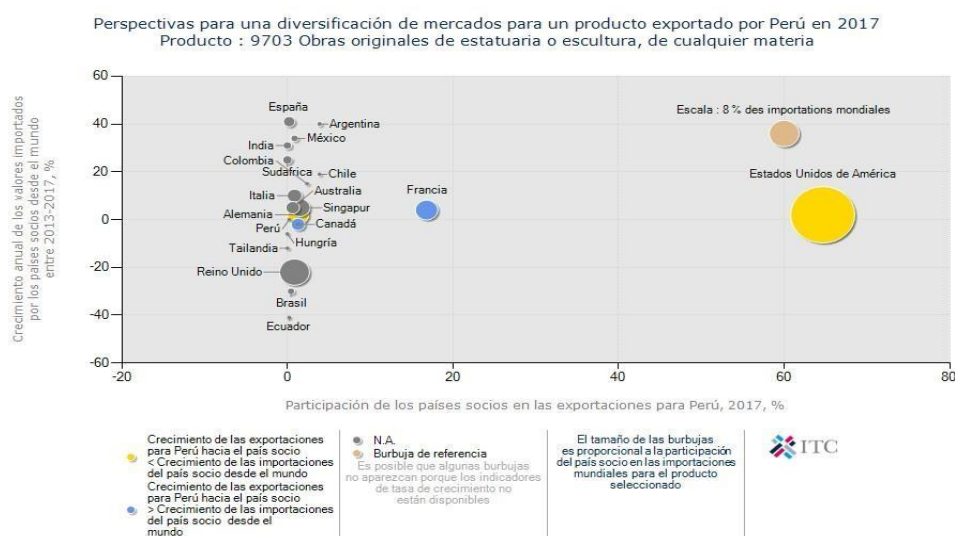
SOPORTE DEL INFORME FINANCIERO

II PLAN FINANCIERO

Estimación de ingresos y gastos del año 2018 llamado presupuesto anual basado en los supuestos del año y la performance de 5 años anteriores:

El gremio exportador señaló que los artesanos peruanos buscan mejorar su competitividad, innovando, mejorando la calidad de sus productos y preservando el valor cultural del país.

Refirió que elementos que están plasmados en el Plan Estratégico Nacional de Artesanía (PENDAR) del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur),



(TradeMap, 2017)

Las exportaciones de artesanías de cerámica tienen como mayor participación en Estados Unidos con 44% ,siendo el principal destino, la tasa de crecimiento anual en el periodo 2016-2017 descendió debido principalmente a la recesión económica mundial., cabe mencionar que Perú se encuentra en el puesto 29 con una participación menor al 1%, es probable que esta cifra mejore si se opta por una adecuada estrategia comercial, con productos de calidad que poseemos incluso superior a cerámicas de otros países top en este rubro. Las exportaciones peruanas de artesanía de cerámica. (TradeMap, 2016) Otro factor que se ha de tomar en cuenta en el mercado externo, es que este es altamente exigente en cuanto a originalidad, calidad y variedad. La oferta es variable puede ir desde objetos hechos a mano a base de cerámica, hasta fabricados industrialmente, pero este último es de menor valor percibido-. Los principales destinos de las exportaciones peruanas de artesanía de cerámico son USA En general son Países desarrollados, que valoran productos relacionados al arte y la cultura.

Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú

Producto: 9703 Obras originales de estatuaria o escultura, de cualquier materia

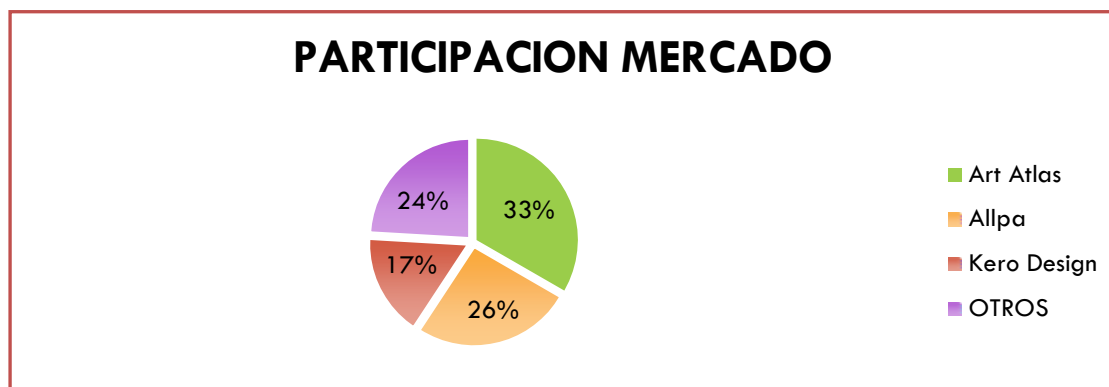
Unidad : miles

Dólar Americano

Importadores	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015	Valor exportada en 2016	Valor exportada en 2017
Estados Unidos de América	83	237	59	141	100
Argentina	0	7	225	0	18
Australia	0	0	0	0	9
Emiratos Árabes Unidos	0	0	0	0	6
Francia	0	40	0	16	3
Alemania	0	0	0	0	2
Reino Unido	0	80	42	12	2

(TradeMap, 2017)

Estimación de Ingresos



Negociaciones Raqui mantiene una participación del 26 % dentro del sector debido a la variedad de modelos de artículos que se ofrecen y hace que la empresa mantenga su competitividad frente a sus competidores.

La ventaja competitiva de la artesanía de cerámica peruana, es que pertenece y representa la Cultura de los pueblos, la cual es muy valorada en el mundo, así mismo el artesano peruano, tiene todas las técnicas de orfebrería para plasmar diferentes culturas en sus obras.

VENTAS INTERNAS	2017 INTERNAS	2017 EXTERNAS	VALOR DE VENTA \$	UNIDADES	VALOR DE VENTA S/	VENTAS \$	VENTAS S/
PROYECCION VENTAS INTERNAS						11,653	40,784
JARRONES ,VASIJAS			6.78	1000	17.00	6,780	23,729
PLATOS DECORATIVOS			4.24	310	17.00	1,314	4,597
ESTATUILLAS			5.08	700	17.00	3,559	12,458
PROYECCION EXPORTACIONES						3,229	3,229
JARRONES ,VASIJAS			6.78	370	21.00	2,508	8,780
PLATOS DECORATIVOS			4.24	50	21.00	212	742
ESTATUILLAS			5.08	100	21.00	508	1,780
VENTAS TOTALES PROYECTADAS	33,505	0		2,530		14,881	52,085

La tendencia de la demanda se seguirá concentrando en mercados del primer mundo, como es EEUU, Alemania, Italia, entre otros de similares características. Esta coyuntura es respaldada por el apoyo e interés del gobierno de impulsar las exportaciones, desde el año 2003 el Perú cuenta con un PENX (Plan estratégico

Nacional Exportador – MINCETUR), diseñado inicialmente para el periodo 2003 – 2013, el principal objetivo era impulsar las exportaciones peruanas, dado los excelentes resultados, el estado ha ampliado este plan hasta el 2025, imponiéndose una meta sin precedentes: La internacionalización de la empresa peruana.

Estimaciones de las inversiones de capital:

INVERISON ACTIVOS	
INTEL CORE i5-3550, 3.3 GHZ LGA1155,22nm ,placa msi b75ma ,MEMORIA DDR3	1,850.00
INTEL CORE i5-3550, 3.3 GHZ LGA1155,22nm ,placa msi b75ma ,MEMORIA DDR4	1,135.00
1 HORNO PARA CERAMICA DE MEDIDADAS 78*75*10 MARCA SITECIEN	12,585.00
TOTAL	15,570.00

INVERSION TOTAL	
RECURSOS PROPIOS	6,170.00
RECURSO FINANCIADO	9,400.00
INVERSION TOTAL	15,570.00

Comentario:

El proyecto será financiado en su 40% con capital propio, y la diferencia mediante un préstamo de libre disponibilidad a la entidad financiera SCOTIABANK. La tasa de interés considerada es media, como garante es el Representante Legal ya que cuenta con historial crediticio por tener una línea de crédito con la entidad financiera y tiene una buena calificación en cuanto a nivel de riesgo.

Cash Flow de año futuro:

FLUJO DE CAJA	0	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas		52,040	58,285	65,279	73,112	81,886
IGV		9,367	10,491	11,750	13,160	14,739
Precio de Ventas		61,407	68,776	77,029	86,273	96,625
Ventas al contado		49,126	55,021	61,623	69,018	77,300
Ventas al crédito		12,281	13,755	15,406	17,255	19,325
Cuentas por cobrar		1,023	1,146	1,284	1,438	1,610
Cobranza de ventas al crédito		11,258	12,732	14,382	16,231	18,302
TOTAL INGRESOS		60,384	67,753	76,006	85,249	95,602
Compras de Materia Prima e Insumos		6,245	6,994	7,833	8,773	9,826
IGV		1,124	1,259	1,410	1,579	1,769
Precio de Compras		7,369	8,253	9,244	10,353	11,595
Compras al contado		2,948	3,301	3,697	4,141	4,638
Compras al crédito		4,421	4,952	5,546	6,212	6,957
Cuentas por pagar		553	619	693	776	870
Pago de compras al crédito		3,869	4,886	5,472	6,128	6,864
TOTAL DE PAGOS POR COMPRAS		6,816	8,187	9,169	10,270	11,502
Pago de Gastos de Producción		26,822	30,041	33,646	37,683	42,205
Pago de Gastos administrativos		3,129	3,504	3,925	4,396	4,923
Pago de Gastos de Ventas		3,693	4,358	5,142	6,068	7,160
Pago de impuesto a la renta mensual						
Pago de impuesto a la renta a anual		1,132	1,339	1,473	1,619	1,777
TOTAL EGRESOS		41,592	47,429	53,355	60,036	67,568
TOTAL FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-15,570	18,792	20,324	22,650	25,213	28,034
Deuda financiera	9,400	5,040	5,040		0	0
Escudo tributario del Gasto Financiero		68	50			
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-6,170	13,820	15,334	22,650	25,213	28,034

Necesidades de endeudamiento o financiamiento con terceros:

Actualmente la empresa requiere un financiamiento con el banco para financiar la compra de un horno equipado para la producción de la artesanía, esto en base al incremento de sus ventas.

La empresa tiene pensado realizar un leasing con el banco, así tener una deuda a largo plazo, que le permita estar tranquilo a la hora de poder realizar o cubrir su producciones en base a sus obligaciones internas, como compra de materia prima, pago a los trabajadores. Etc.

Proyección de Estados Financieros:

NEGOCIACIONES RAQUI SAC			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018			
ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	21,295.68		
Cuentas por Cobrar Comerciales	15,432.52	Cuentas por Pagar Comerciales	8,188.00
Otras Cuentas por Cobrar	0.00	Otras cuentas por pagar	5,643.00
Existencias	37,035.00		
otros activos corrientes	181		
	-----		-----
	--		--
TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES	73,944.20	TOTAL, PASIVOS CORRIENTES	13,831.00
ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVOS NO CORRIENTES	
		Obligaciones Financieras	6,991.12
		PATRIMONIO NETO	
Inmueble Maquinaria y Equipo (Neto)	29,607.72		

	--	Capital	30,000.00
TOTAL, ACTIVOS NO		Resultados Acumulados	42,544.00
CORRIENTES	29,607.72	RESULTADO DEL EJERCICIO	10,185.80

			--
			82,729.80
		Total, Patrimonio Neto	
	-----		-----
	--		--
TOTAL, ACTIVOS	103,551.92	TOTAL, PASIVOS Y PATRIMONIO	
		NETO	103,551.92

Análisis:

Se apertura una cuenta corriente a nombre de la empresa para realizar las cobranzas y pagos y un fondo fijo para los pagos menores. Las cuentas por cobrar son por las ventas realizadas al exterior asimismo el inventario aún mantiene un stock para cumplir con las ventas del periodo siguiente, las cuentas por pagar muestran un saldo menor porque se implementó la política de producción y se compro solo lo necesario, también se redujo la cuenta utilidades acumuladas por la capitalización efectuada asiendo que la cuenta capital incremente

NEGOCIACIONES RAQUI SAC ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIER Estado de Resultados Periodo 2018	
Ventas Netas	52,040.00
Costo de Ventas	-33,402.10
Utilidad Bruta	18,638
Gastos de Ventas	-3,693.26
Gastos de Administracion.	-3,128.84
Utilidad Operativa	11,815.80
Ingresos Financieros	0
Gastos Financieros	-498
Otros Ingresos	0
Otros Gastos	(0)
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias	11,318
Impuesto a las ganancias 10%	(1,132)
PAGOS A CUENTA	(7,608.00)
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	10,186

Análisis:

Las ventas que muestra Negociaciones Raqui SAC están integradas por las ventas tanto internas como externas, y su costo de venta equivale a 69.20%. Con relación a sus ventas.

La empresa muestra gastos financieros, esto debido a los intereses de un crédito con el banco por el financiamiento de una maquinaria (horno). También se muestran pagos a cuenta del impuesto a la renta equivalentes a s/ 7,608.00.

La empresa muestra una utilidad neta del ejercicio de s/ 10,186.00 mostrándose una utilidad positiva para la empresa.

Endeudamiento y estructura financiera:**Estructura Financiera**

DETALLE DE FINANCIAMIENTO	
TEA	7.00%
TEAM	0.57%
ITF (Perú)	0.005%
Numero de cuotas	24

Cuota	Deuda	Amortización	Interés	Cuota por Financiamiento	I.T.F. 0.005%	Cuota Total a Pagar
0	9,400					-
1	9,033	367	53	420	0.02	420
2	8,664	369	51	420	0.02	420
3	8,293	371	49	420	0.02	420
4	7,920	373	47	420	0.02	420
5	7,545	375	45	420	0.02	420
6	7,168	377	43	420	0.02	420
7	6,788	379	41	420	0.02	420
8	6,407	382	38	420	0.02	420
9	6,023	384	36	420	0.02	420
10	5,637	386	34	420	0.02	420
11	5,249	388	32	420	0.02	420
12	4,859	390	30	420	0.02	420
13	4,466	392	27	420	0.02	420
14	4,072	395	25	420	0.02	420
15	3,675	397	23	420	0.02	420
16	3,276	399	21	420	0.02	420
17	2,874	401	19	420	0.02	420
18	2,471	404	16	420	0.02	420
19	2,065	406	14	420	0.02	420
20	1,656	408	12	420	0.02	420
21	1,246	411	9	420	0.02	420
22	833	413	7	420	0.02	420
23	418	415	5	420	0.02	420
24	0	418	2	420	0.02	420

Análisis:

En el cuadro se muestra el endeudamiento de la empresa con un banco por la adquisición de un horno, así mismo se muestra su estructura financiera en base al detalle financiero que muestra una deuda para pagar en 24 meses (dos años). Donde se considera que la empresa si esta apta para cubrir obligaciones a largo plazo.

Conclusiones sobre la performance financiera proyectada:

Conclusiones:

De acuerdo a las estrategias implementadas para este periodo.

- Se apertura una cuenta corriente a nombre de la empresa para realizar las cobranzas y pagos de impuestos, proveedores y terceros un fondo fijo para los pagos menores

- Las cuentas por cobrar disminuyeron porque se implementó la política de cobranza a 30 días.
- El saldo inventario de la empresa aún mantiene un stock para cumplir con las ventas del periodo siguiente asimismo se estructuro una política que cubra para los tres meses de venta y no tener problemas de alto stock.
- Los pagos a proveedores se realizan a 45 días, para mantener el estándar de crédito
- Por acuerdo en la junta de accionista se vio por conveniente capitalizar las utilidades acumuladas y esto ayudo que se consiguiera un crédito con la entidad financiera para la compra de un activo.
- El incremento de las ventas se obtuvo por la participación en ferias y por la estrategia de publicidad implementada para ganar más clientes en EEUU, con respecto al costo de venta de este periodo disminuyo porque solo se compró materia aprovechando la oferta. Ya que contábamos con stock de inventario para cubrir las ventas.
- Los gastos de venta se incrementaron por la estrategia de plan de publicidad y se pagó asesores. La empresa muestra gastos financieros, esto debido a los intereses de un crédito con el banco por el financiamiento de una maquinaria (horno).
- La empresa muestra una utilidad neta del ejercicio de s/ 10,186.00 mostrándose una utilidad positiva para la empresa.

Resumen ejecutivo:

Negociaciones Raqui SAC, tiene una participación del 26 % dentro del sector Cerámica, esto debido a que se ha generado variedad de modelos de artículos que ofrece y produce la empresa que son calidad, mediante ello ha obtenido a que se mantenga su competitividad frente a sus competidores.

Sobre las estimaciones de las inversiones de capital la empresa financiara un proyecto, el cual será financiado en su 40% con capital propio, y la diferencia mediante un

préstamo de libre disponibilidad a una entidad financiera para lo cual se ha detallado la estructura financiera del préstamo siendo el 60 % que se pagara en 24 meses (dos años).

Mediante las necesidades de endeudamiento por parte de la empresa, actualmente la empresa si requiere un financiamiento con el banco para financiar la compra de un activo equipado para la producción de la artesanía.

PERFORMANCE FINANCIERA HISTÓRICA, REVISIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA

Crecimiento en los últimos 5 años, variaciones horizontales, vertical del estado de situación financiera y del estado de resultados, conclusiones:

NEGOCIACIONES RAQUI SAC										
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA										
PERIODOS 2013 ,2014, 2015,2016,2017										
ANALISIS VERTICAL										
ANO	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%
Activos										
Activos Corrientes										
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	3,253	14%	5,643	13%	2,341	5%	1,347	2%	3,142	4%
Cuentas por Cobrar Comerciales	3,740	16%	8,536	19%	5,452	12%	5,365	8%	2,259	3%
Inventarios	3,456	15%	12,869	29%	18,967	41%	35,432	54%	39,865	54%
Total Activos Corrientes	11,087	49%	28,187	63%	27,898	60%	48,814	75%	55,219	75%
Activos No Corrientes										
Propiedades, Planta y Equipo	11,756	51%	15,675	35%	12,832	28%	16,547	25%	18,757	25%
Total Activos No Corrientes	11,756	51%	16,752	37%	18,429	40%	16,547	25%	18,757	25%
TOTAL DE ACTIVOS	22,843	100%	44,939	100%	46,327	100%	65,361	100%	73,976	100%
Cuentas por Pagar Comerciales	4,062	18%	5,643	13%	243	1%	6,886	11%		0%
Total Pasivos Corrientes	4,062	18%	6,720	15%	921	2%	10,846	17%	1,432	2%
Total Pasivos	4,062	18%	6,720	15%	921	2%	10,846	17%	1,432	2%
Patrimonio										
Capital Emitido	1,000	4%	10,000	22%	10,000	22%	10,000	15%	10,000	14%
Resultados Acumulados	5,764	25%	17,781	40%	28,219	61%	35,406	54%	44,515	60%
resultados del Ejercicio	12,017	53%	10,438	23%	7,187	16%	9,109	14%	18,028	24%
Total Patrimonio	18,781	82%	38,219	85%	45,406	98%	54,515	83%	72,543	98%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	22,843	100%	44,939	100%	46,327	100%	65,361	100%	73,975	100%

Análisis

Se muestra dentro del activo una partida significativa con una variación del 54% con referencia a los inventarios que corresponden a los dos últimos años (2016 -2017).

Dentro del pasivo y patrimonio se muestra como la partida más significativa los resultados acumulados con un 61% de variación en el año 2015 seguido del año 2017 que muestra una variación del 60%.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES PERIODOS 2013-2017

NEGOCIACIONES RAQUI SAC ESTADO DE RESULTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 ANALISIS VERTICAL										
ANOS	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%
Ventas Netas	45,611	100%	32,079	100%	30,377	100%	36,310	100%	33,505	100%
Costo de Ventas	(7,657)	-17%	(8,882)	-28%	(10,303)	-34%	(11,952)	-33%	(13,864)	-41%
Utilidad Bruta	37,954	83%	23,197	72%	20,074	66%	24,358	67%	19,641	59%
Gastos de Ventas	(1,567)	-3%	(1,818)	-6%	(2,109)	-7%	(2,446)	-7%	(2,837)	-8%
Gastos de Admin.	(4,355)	-10%	(2,345)	-7%	(2,720)	-9%	(3,155)	-9%	(2,561)	-8%
Utilidad Operativa	32,032	70%	19,034	59%	15,245	50%	18,757	52%	25,039	75%
Ingresos Financieros	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Gastos Financieros	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Otros Ingresos									0	
Otros Gastos	(15,342)		(4,537)		(5,263)		(6,105)			
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias	16,690	37%	14,497	-45%	9,982	-33%	12,652	-35%	25,039	75%
Impuesto a las ganancias	(4,673)	-10%	(4,059)	-13%	(2,795)	9%	(3,543)	10%	(7,011)	-21%
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	12,017	26%	10,438	-33%	7,187	24%	9,109	-25%	18,028	54%

Análisis

Para el resultado integral de la empresa, referente a las ventas, su costo de ventas fluctúa en una variación del 41% en el año 2017.

Se muestra también la partida de gastos administrativos con una variación de un 10% en el año 2013 seguido del año 2015 y 2016 que fluctúan con un 9% de variación.

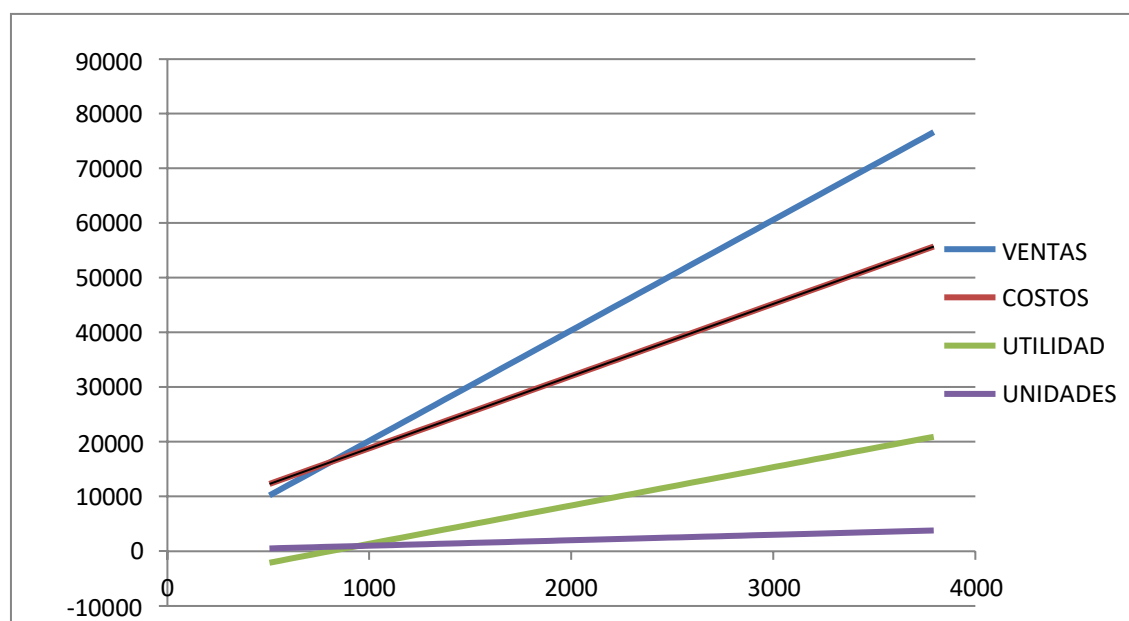
NEGOCIACIONES RAQUI SAC
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
PERIODOS 2013, 2014, 2015, 2016, 2017
ANÁLISIS HORIZONTAL

						VARIACION HORIZONTAL							
	2017	2016	2015	2014	2013	2017 VS 2016	2016 VS 2015	2015 VS 2014	2014 VS 2013				
Activos													
Activos Corrientes													
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	3,142.00	1,347	2,341	5,643	3,253	1,795	133%	994	-42%	3,302	-59%	2,390	73%
Cuentas por Cobrar Comerciales	2,259.00	5,365	5,452	8,536	3,740	3,106	-58%	87	-2%	3,084	-36%	4,796	128%
Inventarios	39,865.00	35,432	18,967	12,869	3,456	4,433	13%	16,465	87%	6,098	47%	9,413	272%
Total Activos Corrientes	55,219	48,814	27,898	28,187	11,087	6,405	13%	20,916	75%	289	-1%	17,100	154%
Propiedades, Planta y Equipo	18,757.00	16,547	12,832	15,675	11,756	2,210	13%	3,715	29%	2,843	-18%	3,919	33%
TOTAL DE ACTIVOS	73,976	65,361	40,730	43,862	22,843	8,615	13%	24,631	60%	3,132	-7%	21,019	92%
Cuentas por Pagar Comerciales		6,886	243	5,643	4,062	6,886	100%	6,643	2734%	5,400	-96%	1,581	39%
Total Pasivos	1,432	10,846	921	6,720	4,062	9,414	-87%	9,925	1078%	5,799	-86%	2,658	65%
Patrimonio													
Capital Emitido	10,000	10,000	10,000	10,000	1,000	-	0%	-	0%	-	0%	9,000	900%
Resultados Acumulados	44,515	35,406	28,219	17,781	5,764	9,109	26%	7,187	25%	10,438	59%	12,017	208%
Resultado del Ejercicio	18,028	9,109	7,187	10,438	12,017	8,919	98%	1,922	27%	3,251	-31%	1,579	-13%
Total Patrimonio	72,543	54,515	45,406	38,219	18,781	18,028	33%	9,109	20%	7,187	19%	19,438	103%

Análisis

Como evidenciamos en el rubro de efectivo y equivalentes de efectivo donde se muestra una variación de 133% de crecimiento correspondiente al año 2017 del año 2016.

Con respecto al pasivo y patrimonio. Vemos que las cuentas por pagar comerciales, respecto a los años 2016 y 2015 se muestra una significativa variación de 2734% de aumento para el año 2016 pasando de s/243 a s/6,886. Y vemos que para los resultados acumulados respecto a los dos primeros años se muestra una considerable variación de 208%, pasando de s/5,764 del año 2013 a s/17,781 para el año 2014.

Estimación del punto de equilibrio:**GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO****Conclusiones de la revisión de la información financiera histórica:****Conclusiones:**

- Factor que determina el desempeño financiero

Al cierre de los ejercicios (2013 – 2017) Negociaciones Raqui SAC ha obtenido incremento de sus ventas a comparación de años anteriores, esto referente a sus ventas internas, y con respecto a las ventas al exterior estas han disminuido. Las ventas acumuladas a diciembre del 2013, 2014, 2015, 2016 y 2017 son de s/ 45,611.00, s/ 32,079.00, s/ 30,377.00, s/ 36,310.00 y 33,505.00 respectivamente. En lo cual estas demuestran un aumento continuo en cada periodo.

- Inversión y Financiamiento

Actualmente la empresa tiene un endeudamiento con el banco Scotiabank por la adquisición de un horno, asimismo la deuda se pagará en 24 meses (dos años).

Los fondos de la empresa provienen de las ventas tanto internas como externas, donde las ventas internas muestran un mayor ingreso para la empresa y por lo cual estas han sido suficientes para cubrir con sus operaciones según Negociaciones Raqui SAC.

- Resultados económicos al cierre del ejercicio

Negociaciones Raqui SAC evidencia que mantiene su presencia en el mercado interno ya que sus mayores ganancias se muestran en sus ventas internas y muestra haber obtenido un aumento continuo en los años de análisis (2013 – 2017) en comparación de años anteriores, esto debido al resultado que ha obtenido del esfuerzo en brindar productos de calidad a sus diferentes clientes que se han mantenido presentes en los artículos de cerámica.

El componente ventas internas representa el porcentaje más alto del flujo de ingresos que tiene la empresa, mientras que en los egresos esta la compra de materia prima que representa el principal desembolso que ha venido ejecutando la empresa.

Las ventas acumuladas a diciembre del 2013, 2014, 2015, 2016 y 2017 que registra la empresa son de s/ 45,611.00, s/ 32,079.00, s/ 30,377.00, s/ 36,310.00 y 33,505.00. En lo cual estas han demostrado un aumento continuo en cada periodo.

- Riesgos e incertidumbres

Negociaciones Raqui SAC no ha mantenido políticas de control sobre el grado de liquidez, durante estos cinco periodos mediante sus niveles de inventario, evaluación de cuentas por cobrar y cuentas por pagar, esto no logra permitirle un eficiente posicionamiento para su capital de trabajo.

La participación activa de Negociaciones Raqui SAC en el mercado han venido siendo escasas en los últimos periodos, esto, ya que no se ha presentado en los diferentes eventos nacionales, e

internacionales referentes al sector, como a exposiciones, ruedas de negocios y otros relacionados al sector. Aun así, esto no ha sido impedimento para que la empresa deje de obtener sus mayores ventas en el mercado interno.

Algo que resalta a la empresa dentro del sector es que como respuesta a la necesidad de que sea reconocida por su gran trayectoria y calidad en sus productos y que pueda incrementar sus clientes en la venta de artículos de artesanía en nuestro país, la empresa ha venido siendo inscrita en la lista de artesanos del Perú del Mincetur.

Deficiencias encontradas en la empresa:

- En primer lugar, la deficiencia que encontramos se muestra reflejada en la gestión que lleva la empresa. Se muestra desorganizada la administración, y no hay un vínculo estrecho entre el contador de la empresa con la gerencia y los dueños.
- La empresa no opta por el crecimiento en base a financiamientos. Esta no busca financiamiento con el banco, y durante los cinco periodos analizados no muestra ningún endeudamiento. Tampoco tiene financiamientos con sus proveedores y paga al contado toda su mercadería.
- Respecto a los inventarios de materia prima de Negociaciones Raqui SAC. La empresa adquiere mucho más de materia prima de lo que va a producir.
- La empresa no hace contratos a tiempo completo con sus colaboradores.
- Negociaciones Raqui SAC no hace movimientos de sus cuentas corrientes, y no ve la gran importancia de estas. La empresa tampoco muestra inversiones. Negociaciones Raqui desde que surgió y a la fecha no ve la importancia de invertir para el crecimiento de la empresa.
- Negociaciones Raqui SAC muestra muy poca presencia en las diferentes, ruedas de negocios, viajes, relacionadas con el sector.

Recomendaciones:

- Para Negociaciones Raqui SAC sería muy conveniente que pueda contratar personas profesionales capacitadas para que cubran los puestos en la administración de la empresa, y respecto a la presencia del contador en la empresa, es muy importante y fundamental que el contador esté relacionado con los temas vinculados a la empresa. También es necesario que la empresa cambie de contador y éste se encuentre fijo en la empresa.
- Es muy necesario que la empresa opte por financiamientos tanto con el banco, como con sus proveedores, esto hará que la empresa obtenga un crecimiento rápido, y es recomendable que sus deudas con el banco sean a largo plazo, y sus pagos a los proveedores deben ser al crédito, esto le ayudara a la empresa a que genere y obtenga efectivo para cubrir sus obligaciones con los colaboradores de la empresa y pueda tenerlos a tiempo completo.
- Respecto a los inventarios de materia prima, la empresa debe de adquirir solamente la materia prima que va a producir, que está relacionada a sus pedidos, es decir con las necesidades presentes y futuras que tenga, teniendo en cuenta el ritmo de consumo, los niveles de existencias y las adquisiciones precisas para atender la demanda. Ya que esta empresa tiene clientes fijos.
- Negociaciones Raqui SAC se ve en las necesidades de hacer inversiones, desde que empezó a la fecha no ha cambiado de horno, y le urge invertir en una maquinaria equipada y con tecnología, para que este al nivel de cumplir con las expectativas del mercado actual, también de invertir en viajes de grandes ferias, en su marca en ruedas de negocios, etc.
- Se recomienda que la empresa haga uso de sus cuentas corrientes y de que genere más vínculo con los bancos, esto le ayudara a tener un historial crediticio con el banco, para un posible contrato por alguna necesidad de la empresa. A parte de esto, es por la seguridad que se debe tener en cuenta.

4. BIBLIOGRAFIA

ACHING, C. (2005). “*Ratios financieros y matemáticas de la mercadotécnica*”. (1º Edición). Perú: Editorial Procidencia y Cultura S.A.

CHIRIGUAYA, C. &CHIRIGUAYA, G. (2015). “*Impacto financiero del sistema de control interno en la liquidez de la cooperativa de transporte de pasajeros Santa Lucia CIA LTDA*” (Tesis de pregrado). Universidad Politécnica Salesiana. Recuperado de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9946/1/UPS-GT001070.pdf>

GALEANO, H. (s.f.). *Principales estrategias financieras de una empresa. Universidad de El Salvador*. Recuperado de <http://ri.ues.edu.sv/5326/1/ESTRATEGIAS%20FINANCIERAS%20PARA%20MINIMIZA%20EL%20RIESGO%20DE%20LIQUIDEZ%20EN%20LAS%20EMPRESAS%20DEDICADAS%20A%20LA%20FABRI.pdf>

CORDOVA, M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá, Colombia: Eco Ediciones.

FLORES, J. (2011). *Flujo de Caja*. Lima, Perú: Instituto Pacifico SAC.

GITMAN, L. (2003). *Principios De Administración Financiera*. México. Pearson Educación.

CONTRERAS, I. (2000). *Ciencias Financieras*. Recuperado de http://pere.ula.ve/cursos/economia/gerenciaI_vieja/tema_1/sesion_1/recursos/notas1_evolucion_gerencia_financiera.pdf

SALOMON, E. (1969). *Teoría de la Administración Financiera*. Buenos Aires: Editorial Macchi

WELSCH, GORDON y RIVERA, (2005). *Presupuesto, Planificación y Control*. México: Pearson Educación.

TRADE MAP. (2018). *Obtenido de TRADE MAP*: <https://www.trademap.org/Index.aspx>.

MINCETUR. (2018). *Guía Artesanal - Perú*. Obtenido de Guía Artesanal – Perú:

<https://www.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/plan-estrategico-nacional-exportador/>

Bach, D & Bach, G. (2016) *oportunidad de negocio en el mercado canadiense para incentivar las exportaciones peruanas de artesanía de cerámica producida en la región Cajamarca, periodo 2017 – 2021*

(tesis) universidad privada del norte. Recuperado de

<https://mail.google.com/mail/u/0/#search/CERAMICA?projector=1>

ARTICULO

Estrategia financiera para controlar los niveles de efectivo del capital de trabajo para pequeños exportadores de artículos de cerámica.

Resumen:

Este artículo tiene como propósito describir y analizar la estrategia financiera óptima para controlar los niveles de efectivo del capital de trabajo con el enfoque a pequeños exportadores de artículos de cerámica en el Perú. Teniendo en cuenta la administración del capital de trabajo, como una estrategia importante para obtener un capital de trabajo óptimo y controlar los niveles de efectivo. Donde los elementos del capital de trabajo: efectivo, cuentas por cobrar e inventarios deberán ser manejados y controlados. Para generar sostenibilidad y crecimiento. Así las empresas de artesanos en el Perú se beneficiarán haciendo frente a sus obligaciones generando un nivel óptimo del flujo de efectivo.

Palabras Clave: Capital de trabajo, Finanzas, estrategia financiera, niveles de efectivo, exportadores de cerámica.

Abstract:

The purpose of this article is to describe and analyze the optimal financial strategy to control cash levels of working capital with the approach to small exporters of ceramic articles in Peru. Taking into account the management of working capital, as an important strategy to obtain working capital and control cash levels. Where the elements of working capital: cash, accounts receivable and inventories should be managed and controlled. To generate sustainability and growth. Thus, artisan companies in Peru will benefit by meeting their obligations, generating an optimum level of cash flow.

Keywords: Working capital, Finance, financial strategy, cash levels, ceramics exporters.

Resumo:

O objetivo deste artigo é descrever e analisar a estratégia financeira ótima para controlar os níveis de caixa do capital de giro com a abordagem dos pequenos exportadores de artigos cerâmicos no Peru. Tendo em conta a gestão do capital de giro, como uma importante estratégia para obter capital de giro e controlar os níveis de caixa. Onde os elementos de capital de giro: caixa, contas a receber e estoques devem ser gerenciados e controlados. Gerar sustentabilidade e crescimento. Assim, as empresas artesanais no Peru se beneficiarão ao cumprir suas obrigações, gerando um nível ótimo de fluxo de caixa.

Palavras-chave: Capital de giro, Finanças, estratégia financeira, níveis de caixa, exportadores de cerâmica.

Introducción:

El mundo globalizado ha desarrollado el comercio de manera positiva, en esto vemos, la aparición de pequeñas empresas que están surgiendo para abrirse al comercio internacional.

Los pequeños exportadores dentro de su capital de trabajo deberán controlar los niveles de efectivo, consecuente de la administración del capital de trabajo. Aparte de exportar sus productos los exportadores también tienen ventas internas que cubrir, las ventas tanto internas como externas no son canceladas al contado, sus obligaciones con los proveedores mayormente son a corto plazo para que puedan seguir abasteciéndose de mercadería, también es necesario mencionar que los exportadores cuentan con incentivos aduaneros. Para ello es necesario que los pequeños exportadores tengan muy en cuenta la importancia de la administración de su capital de trabajo para desarrollar eficientemente sus operaciones generando un nivel óptimo del flujo de efectivo.

Para que los pequeños exportadores crezcan y se consoliden como una empresa exportadora con un nivel óptimo para generar flujos de efectivo, es importante tener en cuenta el eficiente manejo del capital de trabajo, en el, la administración al efectivo, al mismo tiempo la administración de las cobranzas, y el control o administración a los inventarios con lo que cuenta la empresa, lo que lograra el equilibrio en los niveles de efectivo dentro del capital de trabajo, referente a sus operaciones que tiene la empresa.

Estrategia

Las estrategias vienen a ser un pilar muy importante para alcanzar el desarrollo y el cumplimiento de los objetivos que buscan las empresas u organizaciones, al desarrollar las empresas buenas estrategias, estas se verán reflejadas en el desempeño que obtengan. (Henry Mintzberg, p.7, 1997) definió la estrategia como: El patrón o plan que integra las principales metas y políticas de una organización y, a la vez, establece la secuencia coherente de las acciones a realizar. Una estrategia bien formulada ayuda a poner orden y asignar

con base, tanto en sus atributos como en sus deficiencias internas los recursos de una organización, con el fin de lograr una situación viable y original, así como anticipar los posibles cambios en el entorno y las acciones imprevistas de los oponentes inteligentes.

Las estrategias ayudan a plantear principios, tareas, reglas, políticas que enrumban hacia el fin de las metas planteadas antes por la empresa. (Alfred Chandler Jr., 2000) precisa que "estrategia es determinar los objetivos y las metas fundamentales a largo plazo, adoptar políticas correspondientes y asegurar los recursos necesarios para llegar a esas metas".

Estrategia financiera

Para todas las empresas es de suma importancia que cuenten con estrategias financieras claras, en la medida que estas contribuirán con el avance y crecimiento de la entidad, por lo tanto, evitara una quiebra o un estancamiento en el desarrollo y crecimiento de esta.

Para Galeano, V. (2011) una estrategia financiera, se define como la "elección de los caminos a seguir para el logro de los objetivos financieros y, por ende, necesita ser organizada, planeada, supervisada y dirigida para que funcione en el sentido buscado". De acuerdo a ello, las estrategias financieras que desarrollen y ejecuten las empresas deben ser bien precisas y claras, deberán ser controladas, modificadas y actualizadas en el camino si es preciso con el fin de poder acercarse al cumplimiento de lo planeado.

Como podemos apreciar, las estrategias financieras son aquellas rutas que nos llevarán al cumplimiento de los objetivos de la empresa, siguiendo los procedimientos, normas que vayan a ser planteadas.

Exportadores de cerámica en el Perú

Correspondiente a los pequeños exportadores de cerámica del Perú, en su gran mayoría estos no toman decisiones adecuadas en lo que respecta a cuestiones financieras. El cual ha delimitado en muchos su crecimiento. No llevan una gestión clara ni ordenada, el cual no les permite desarrollar estrategias financieras que los enfoquen en el crecimiento y expansión de sus empresas.

Los pequeños productores de artesanía muy pocos exportan sus productos, son pocos los que toman la decisión de traspasar las fronteras para llevar sus productos. En el caso de los pocos, estos no tienen los conocimientos necesarios para crecer rápidamente, no llevan a cabo ni aplican estrategias financieras, por ello muchas veces su capital de trabajo no se encuentra en buenas condiciones.

Deficiencias de las empresas de los pequeños artesanos

La deficiencia que muestran en su mayoría es, en la gestión administrativa, que involucra directamente el crecimiento de la empresa.

Inversión: la mayor inversión que hacen los productores de artesanía es que invierten más en materia prima para producción.

El Financiamiento: En cuanto a la necesidad del financiamiento para que las empresas generen un crecimiento rápido, es necesario contar con financiamientos para activos fijos,

se requiere maquinaria equipada que pueda hacer frente a la demanda de los productos tanto para exportación, como para ventas internas. Pero en lo que corresponde al sector, no cuentan con financiamientos, no invierten en maquinarias, ni en equipos. Tanto así, esta deficiencia delimita a que se pueda avanzar por mas, y solo se permanezca con lo mismo, mismos clientes, misma producción.

Por ello es necesaria la inversión de activos fijos equipados y con tecnología para que facilite la eficiente producción, así el cliente a quien va ser entregado la mercadería se encuentre satisfecho y a gusto con la calidad del producto, y el exportador así obtenga crecimiento y reconocimiento en el mercado de artesanía. Pero muchos de los artesanos no lo toman en cuenta, y esto les ocasiona un atraso en el crecimiento.

También los pequeños artesanos productores de artículos de cerámica, adquieren al contado la materia prima, dejando a un lado el beneficio que tendrían al adquirir al crédito la mercadería.

Caja chica: estos pequeños productores la mayoría del dinero lo mantienen en su caja chica, y no hacen uso de las cuentas corrientes de la empresa.

Es necesaria la inversión de activos fijos equipados y con tecnología para que facilite la eficiente producción, también es importante que las empresas hagan uso de las cuentas bancarias, como son las cuentas corrientes, esto les dará seguridad, más ordenamiento y control del efectivo.

Descripción y análisis de la estrategia Financiera

Administración del capital de trabajo como estrategia financiera para generar un nivel óptimo del flujo de efectivo de la empresa de los pequeños exportadores permite a la empresa hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Si la empresa aplica correctamente la administración del capital de trabajo, generara un buen manejo y control en los niveles de efectivo. Por eso es necesario que se tenga muy en cuenta como se encuentran los niveles de, el efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios con que se hace frente la empresa.

Administración del Capital de trabajo

Para lograr administrar de una manera eficiente el capital de trabajo de los pequeños exportadores. La empresa debe alcanzar el nivel óptimo del activo circulante, lo que implica alcanzar el nivel óptimo de efectivo, inventario y cuentas por cobrar. Si bien, cada una de estas cuentas se maneja por separado, los resultados combinados que produzcan mostrarán el nivel real de activos circulantes. (M Peñaloza núm. 21, 2008, pp. 161-172).

Elementos del capital de trabajo

Como sabemos, el capital de trabajo está conformado o integrado por el efectivo, las cuentas por cobrar, y los inventarios.

De acuerdo a las definiciones y análisis decimos “que la administración del capital de trabajo se ocupa de la administración de los activos corrientes (caja, bancos, cuentas a cobrar, inversiones líquidas, inventarios) como así también los pasivos corrientes.” (C. Albornoz, 2006)

Administración del efectivo

El efectivo es muy importante para el eficiente manejo de las operaciones que tienen las empresas, por ello es necesario tener en cuenta un debido control en su manejo. Según (C. Albornoz, 2006) permite a la empresa:

- Le permitirá cubrir sus operaciones habituales (comprar, vender).
- Tener un nivel óptimo de efectivo tiene que ver con la satisfacción de necesidades futuras, ósea poder hacer frente a las eventualidades inesperadas que puedan pasar, porque por razones de estacionalidad de ventas o de compras la empresa se ve en la necesidad de acumular efectivo o inversiones transitorias para hacer frente a esos requerimientos.

Mantener un óptimo nivel de efectivo en la empresa acercará a la empresa a un rápido crecimiento, ya que podrá hacer frente a todas sus necesidades, obligaciones prontamente, y seguir cubriendo las operaciones del día a día.

Administración de las cuentas por cobrar

Según (Cf. VAN HORNE, 2002:254) Las cuentas por cobrar, son montos de dinero adeudados a una empresa por sus clientes, debido a que éstos adquirieron productos a crédito

La Administración de las cuentas por cobrar empieza con políticas crediticias que tiene la empresa, aunque siempre es importante un sistema de monitoreo, con frecuencia se requieren medidas correctivas y la única manera de saber si una situación está saliéndose de control consiste en contar con un sistema adecuado.

Un gran porcentaje de los pequeños artesanos de artículos de cerámica en el Perú no emplean políticas de branzas, siendo las políticas de otorgamientos de crédito para la empresa fundamental para que contribuya a un eficiente capital de trabajo generando buscar un nivel óptimo del efectivo para la empresa.

Administración del inventario

Actualidad Empresarial Nº 198 – 2010, define al inventario como el registro documental de los bienes tangibles que tiene la empresa para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización que son (materias primas, productos en proceso y productos terminados). También podemos como un amortiguador entre dos procesos: el abastecimiento y la demanda, donde el proceso de abastecimiento contribuye con bienes al inventario, mientras que la demanda consume el mismo inventario.

En el caso de los artesanos pequeños exportadores de cerámica tienen inventarios de materia prima para la producción, y como consecuencia de la producción obtiene mercadería disponible para venta.

la administración de los inventarios es importante ya que se obtendrá control, de las existencias; tanto reales como en proceso de producción y su comparación con las necesidades presentes y futuras, para poder establecer, teniendo en cuenta el ritmo de consumo, los niveles de existencias y las adquisiciones precisas para atender la demanda.

Los inventarios de materia prima deben de adquirirse necesariamente para las necesidades que tenga la empresa tanto presentes como futuras. Teniendo en cuenta que los artesanos mayormente cuentan con clientes fijos.

Conclusiones:

- En primer lugar, se evidencia que la gestión que llevan los artesanos en sus empresas no es muy buena. Y se evidencia muchas veces por la desorganizada administración que llevan estas pequeñas empresas.
- La empresa no opta por el crecimiento en base a financiamientos. Esta no busca financiamiento con el banco, ni con sus proveedores.
- Respecto a los inventarios de materia prima, en su mayoría las empresas adquieren mucho más de materia prima de lo que se va a producir.
- Las empresas no hacen contratos a tiempo completo a sus colaboradores, la mayoría de ellos laboran no más de cuatro horas.
- Las empresas tampoco muestran inversiones, desde que surgen y aun pasando en tiempo, no ven la importancia de invertir para el crecimiento de la empresa.
- El artesano muestra muy poca presencia en las diferentes ferias, ruedas de negocios, viajes, relacionadas en el sector.

Recomendaciones:

- Es muy conveniente que los artesanos puedan contratar personas profesionales capacitadas para que cubran los puestos en la administración de la empresa.
- Es necesario que la empresa opte por financiamientos tanto con el banco, como con sus proveedores, esto hará que la empresa obtenga un crecimiento rápido, y es recomendable que sus deudas con el banco sean a largo plazo, y sus pagos a los proveedores deben ser al crédito, esto le ayudara a la empresa a que genere y obtenga efectivo para cubrir sus obligaciones con los colaboradores de la empresa y pueda tenerlos a tiempo completo.
- Es necesario que los pequeños artesanos de artículos de cerámica en su empresa empleen políticas definidas para el otorgamiento de créditos, así se contribuirá a que la empresa genere un eficiente capital de trabajo.
- Respecto a los inventarios de materia prima, la empresa debe de adquirir solamente la materia prima que va a producir, que está relacionada a sus pedidos, es decir con las necesidades presentes y futuras que tenga, teniendo en cuenta el ritmo de consumo normal de sus ventas, los niveles de existencias y las adquisiciones precisas para atender la demanda. Ya que estas cuentan con clientes fijos.
- Las empresas se ven en la necesidad de hacer inversiones, les urge invertir en una maquinaria equipada y con tecnología, para que este al nivel de cumplir con las expectativas del mercado actual, también de invertir en viajes de grandes ferias,

para su marca en ruedas de negocios, etc. Como también el de tener tiendas que les sirva de exhibición para sus productos y reconocimiento por la gente.

Bibliografía:

M Peñaloza ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO PERSPECTIVAS, núm. 21, 2008, pp. 161-172 Universidad Católica Boliviana San Pablo Cochabamba, Bolivia

C. Albornoz, ADMINISTRACION DE CAPITAL DE TRABAJO, 2006.

MICHAEL C. EHRHARDT, EUGENE F. BRIGHAM, Finanzas corporativas –segunda edición

GALEANO, H. (s.f.). Principales estrategias financieras de una empresa. Universidad de El Salvador.

M. Álvarez, y J. Abreu, Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa (Finance strategies in small and medium size business), Daena: International Journal of Good Conscience. 3(2): 65-104. 2008.

(Henry Mintzberg, p.7, 1997)

VAN HORNE, James y WACHOWICZ, John, 2002, Fundamentos de Administración Financiera, Undécima Edición, Prentice Hall, México.

Y. Castillo; M. Camejo, M. Obanis; la ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO: UN RETO EMPRESARIAL, Universidad de Cienfuegos Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Actualidad Empresarial, Área Indicadores Económicos & Financieros, Actualidad Empresarial, Nº 198 - 2010

CONSTANCIA

DE

ENVIO

[CC] Envío recibido



Equipo Editorial <cuadernosdeconta@javeriana.edu.co>
vie 30/11, 17:11
LINA YESSICA MANCHAY MONJE

Responder a todos

Lina Yessica Manchay Monje:

Gracias por enviarnos su manuscrito "Estrategia financiera para controlar los niveles de efectivo del capital de trabajo para pequeños exportadores de artículos de cerámica," a Cuadernos de Contabilidad. Gracias al sistema de gestión de revistas online que usamos podrá seguir su progreso a través del proceso editorial identificándose en el sitio web de la revista:

URL del manuscrito: <http://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuacont/authorDashboard/submission/24254>

Nombre de usuario/o: 11-lina-lina-12

Si tiene cualquier pregunta no dude en contactar con nosotros/as. Gracias por tener en cuenta esta revista para difundir su trabajo.

Equipo Editorial

Equipo Editorial

Revista Cuadernos de Contabilidad -A2 Colciencias.

Departamento de Ciencias Contables

Pontificia Universidad Javeriana

AK 7 # 40B - 36

Ed. Jorge Hoyos Vásquez, S.J.8° piso

Bogotá, Colombia

Tel: (57-1)3208320 Ext 5139 -

